

# COUPE FRANCOPHONE DU VOCABULAIRE DES AFFAIRES 2021

Coupe proposée au grand public

## LA DICTÉE DU MOT D'OR

SEMAINE DE LA LANGUE FRANÇAISE ET DE LA FRANCOPHONIE

Samedi 20 mars 2021

### **Identification du participant :**

Nom (en majuscules accentuées) :

Prénom (en majuscules accentuées) :

Adresse :

Les organisateurs de la Coupe francophone du vocabulaire des affaires vous remercient et vous félicitent d'affirmer, par votre participation, votre souci d'une bonne maîtrise du vocabulaire français des affaires.

### **Sujet :**

Le sujet comporte trois parties. Les réponses doivent être portées sur le sujet lui-même qui sera remis aux organisateurs en fin d'épreuve.

## 1. Début du conte terminologique : recherche des néologismes.

**Soulignez, dans le texte suivant, les néologismes (termes, c'est-à-dire mots ou groupes de mots, nouveaux et termes anciens employés dans un sens nouveau) qui vous paraissent relever du français des affaires (mercatique et action commerciale, commerce, hôtellerie-tourisme et activités sportives, gestion, économie d'entreprise, économie générale, informatique, Internet, formation professionnelle, etc.) et plus généralement tous les termes qui sont malheureusement souvent remplacés par des anglicismes.**

Installé dans le fauteuil à bascule de sa salle de séjour, bien qu'il ne fût pas adepte du cocounage, Rémi sirota une boisson énergétique avec des glaçons et fit un retour en arrière sur sa carrière. Il avait eu une jeunesse assez détendue et même décontractée, plus préoccupé par sa voiture qu'il avait transformée et personnalisée pour la rendre plus stylée, et qu'il allait exhiber en regardant des navets dans les ciné-parcs, ou par la planche de neige en figures libres, la planche acrobatique terrestre ou la marche nordique dont il était accro que par ses études. Mais sa famille n'appartenait pas au gotha et faisait partie tout au plus de la classe moyenne. Après qu'un aquaplanage avait failli lui faire renverser un motocycliste, il avait pris conscience à temps de sa futilité et suivi les cours d'une école de commerce et de gestion.

Il aurait eu envie d'être à son compte et aurait voulu profiter de l'essor des affaires sur la Toile où il espérait trouver un créneau commercial et se lancer dans le commerce en ligne en devenant détaillant en ligne. Un capital d'amorçage et une aide financière au démarrage auraient été nécessaires mais, en dépit de la qualité de son plan de développement d'entreprise, il ne put trouver ni argent du cœur, ni investisseur providentiel et chercha en vain l'aide d'une société de capital-risque ou un partenaire pour une coentreprise.

Il dut donc se contenter, comme premier emploi, de vendre en porte-à-porte des mélangeurs de cuisine. Mais il fut vite fatigué des modalités de la vente directe : vente agressive, vente à l'arraché, proposition d'avantage choc ou d'avantage personnalisé, répétition du même boniment.

Sa formation de mercaticien lui permit d'être embauché dans le service de veille mercatique d'une entreprise de l'industrie agroalimentaire orientée vers l'alimentation écologique. Très à l'écoute du client, il avait su détecter à temps l'essor du lèche-vitrine récréatif et permis l'adaptation du conditionnement de certains produits à ce créneau mercatique. Devenu responsable du commerce en ligne, il avait lancé une opération de bouche à oreille électronique sur les forums, comptant sur le bouche à oreille pour rendre l'entreprise vraiment multicanale. Il occupait maintenant le poste de directeur de la mercatique et se trouvait parmi les cadres de direction de l'entreprise. C'était une bonne situation, même s'il ne faisait pas partie des privilégiés.

Rémi descendit pour le déjeuner dans un libre-service en libre circulation. Il prit un plateau pour se déplacer dans la salle de service et choisir ses plats sur des kiosques avant de passer à la caisse. Il ne dédaignait pas la gastronomie mais il appréciait aussi la restauration rapide car elle fait gagner du temps.



